

# OBSTÁCULOS QUE ENFRENTAN LAS MUJERES AL EMPRENDER UNA MICROEMPRESA. UN ESTUDIO DE CASO.

*Delia Esperanza García Vences\**

*Verónica Miranda Rosales \*\**

*Ailed Adriana Plata García \*\*\**

## RESUMEN

Esta ponencia presenta algunos de los resultados que se obtuvieron al aplicar dos encuestas la primera se desarrolló de junio a noviembre de 2013 y una segunda durante los meses de septiembre de 2017 a enero de 2018, utilizando el muestreo estratificado, el método de investigación es el deductivo, transversal, cuantitativo y ha servido para comparar los resultados con el paso de los años, en torno a la participación de la mujer en la microempresa en el subsector de venta de alimentos y bebidas en el municipio de Toluca, lo que ha permitido identificar los principales obstáculos que tienen que enfrentar las microempresarias para permanecer en el mercado, contribuyendo a enriquecer la literatura existente de los trabajos empíricos de la actividad emprendedora de las mujeres en la microempresa.

**Palabras clave:** Mujeres, microempresa, obstáculos.

---

\* Doctora en Administración y Dirección de Empresas. Profesora de Tiempo Completo de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México, mail: [degv11@yahoo.com.mx](mailto:degv11@yahoo.com.mx)

\*\* Profesora Investigadora de la Facultad de Planeación Urbana y Regional de la Universidad Autónoma del Estado de México. Doctora en Urbanismo. Integrante del Sistema Nacional de Investigadores nivel 1 (CONACyT). Miembro del Cuerpo Académico Planeación, Urbanismo y Medio Ambiente. Perfil PRODEP. e-mail [veronicmiranda@yahoo.com.mx](mailto:veronicmiranda@yahoo.com.mx)

\*\*\* Maestra en Mercadotecnia. Profesora de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma del Estado de México, mail: [adriana.plata.garcia@hotmail.com](mailto:adriana.plata.garcia@hotmail.com)

## **Introducción**

Esta investigación parte de un caso práctico para encontrar los obstáculos que con más frecuencia enfrentan las mujeres que deciden emprender microempresas en el subsector de venta de alimentos y bebidas en el Municipio de Toluca, por la relevancia que representa para las mujeres, al generar su propio empleo de ser mejor remuneradas y administrar su tiempo siendo empleadoras, además de poder conciliar el trabajo doméstico y cuidado de los hijos.

A pesar de los obstáculos de tipo cultural y empresarial que existen en nuestra sociedad y frenan el emprendimiento de microempresas, las mujeres que deciden hacerlo generan empleo y contribuyen al desarrollo local y crecimiento económico del lugar donde se establecen.

El trabajo se estructura de la manera siguiente: sección I aborda el concepto del emprendedor, sección II analiza los obstáculos que enfrentan las emprendedoras en México, sección III describe la metodología utilizada, sección IV presenta los resultados de la investigación, y sección V se refiere a las conclusiones.

### **I. El concepto de emprendedor**

El interés académico en torno a la actividad emprendedora crece día a día y tiene una estrecha relación desde punto de vista psicológico, social, económico, político y cultural. Sin embargo, un punto de coincidencia de los autores respecto a las raíces del vocablo “Emprendedor”, el cual se afirma que se deriva de la palabra “Entrepreneur”, que a su vez se origina del verbo francés: “Entreprendre”, que significa encargarse de, los emprendedores no son necesariamente capitalistas, administradores o inventores, ya que finalmente se trata de personas con una capacidad para “combinar” los factores de producción existentes y obtener mejores resultados de dicha forma de utilizarlos, es decir, de innovar. (Chan y Balam, 2011).

Más allá de su significado etimológico, diferentes autores en el desarrollo de sus teorías han incluido al emprendedor como un elemento importante en su fundamento teórico, González, et. al. (2008) se han encargado de definir el concepto de emprendedor y realizar contribuciones importantes en sus teorías, retomando a diferentes autores como a Richard Cantillón (1755) quien lo define como el hombre que toma el riesgo, Jaques Turgot (1766) lo considera como sumamente inteligente, Alfred Marshall (1890) establece que es el “trabajador superior”, haciendo hincapié en las capacidades de mando que debe mostrar, Haweley (1893) establece la importancia que tiene el emprendedor en el crecimiento económico de un país.

El concepto de emprendedor se fue fortaleciendo y robusteciendo, por ejemplo, McClelland (1961) define al emprendedor como enérgico, moderado pero que a su vez es capaz de asumir riesgos. Kirzner (1973) lo define como aquel que aprovecha las oportunidades de beneficio, Shapero (1985) afirma en sus teorías que el emprendedor toma la iniciativa y organiza algunos mecanismos sociales y económicos, aceptando el riesgo de posibles pérdidas. De tal forma que ya para estos años el emprendedor se visualizó como una figura más allá de la conformación de un negocio, sino como un factor fundamental de la organización social y económica preponderante.

Hacia los años noventa, Finley (1990) describe al emprendedor como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocio, Harper (1991) lo identifica como una persona capaz de detectar oportunidades y con las habilidades necesarias para desarrollar a partir de ellas un nuevo concepto de negocio, Halloran (1992) señala que los emprendedores son individuos dispuestos a tomar el riesgo y asumir sus propias ganancias y sus propias pérdidas, Dyer (1993) identifica al emprendedor como la persona que tiene la habilidad para formar nuevas empresas, Mintziberg (1999) define el término como

aquel que tiene la capacidad de iniciar y operar nuevas empresas. Desde luego que este concepto tomó una renovada fuerza en estos años, y se escribió mucho material al respecto, vale la pena hacer una mención especial a la incorporación de elementos relacionados nuevamente a la actividad diaria del emprendedor, y como va evolucionando constantemente, pues en esta época, se considera particularmente con gran valor el hecho de saber administrar los riesgos, corriendo aquellos necesarios, medidos y analizados, para alcanzar los objetivos trazados, de lo cual también podemos inferir que la planeación cobra mayor fuerza dentro de la labor principal de un emprendedor.

En el siglo XXI destacan las aportaciones de Duarte (2007), en donde considera que un emprendedor es la persona que busca e identifica una oportunidad de negocio, realizando una nueva propuesta de valor para los clientes, y crea o desarrolla un negocio asumiendo sus riesgos inherentes, Trujillo y Guzmán (2008), definen que el emprendedor es quien descubre, evalúa y explota oportunidades rentables, tomando en cuenta el riesgo, alerta a las oportunidades y necesidad por la innovación; para Rodríguez (2009), el emprendedor busca tomar decisiones para aprovechar oportunidades que existen en el entorno, con base en su pensamiento creativo e innovador para elaborar, mejorar y transformar productos y servicios, para sacarlos al mercado, decidiendo sobre sus especificaciones y características, para Toca (2010), el emprendedor es un individuo que hace ejercicio del juicio, componente que se relaciona con evaluación, estimación e inferencia de los eventos que ocurrirán y de las reacciones del decisor.

Correa *et. al.*, (2011:43) afirman que “El concepto de emprendedor se ha abordado desde diferentes ámbitos del conocimiento como la economía, la sociología, la psicología, y la administración de empresas entre otros sin que exista un acuerdo del concepto y si mucha confusión por la proliferación de la literatura en este campo de estudio”.

Aunque no ha sido posible llegar a un consenso sobre la caracterización del individuo emprendedor, se ha reconocido que su perfil está compuesto por una serie de factores inherentes al ser y otros que se consideran más externos. “Es por esto que no se puede hablar de un emprendedor universal pues el entorno y la historia de cada quien influye altamente en su desarrollo y expectativas”. Marulanda, *et. al.* (2014:91)

Por lo tanto, hoy en día podemos establecer que no existe un concepto universal del emprendedor, porque dicho concepto puede variar dependiendo de diferentes circunstancias, tiempo, país, ámbito del conocimiento. No existe consenso puntual respecto la definición debido a su constante evolución, lo cual constituye un reto por la gran variedad de visiones de los expertos y por la complejidad de la actividad que realizan los emprendedores. No existe una definición universalmente aceptada del concepto del emprendedor, siendo lo más criticado la conformación de un concepto universal para definirlo, esta implicación desde el ámbito teórico.

## **II. Obstáculos que enfrentan las emprendedoras en México**

La participación de las mujeres en el emprendimiento requiere de un enfoque particular para identificar sus desafíos y con ello generar un espacio de competencia equitativa entre las empresas dirigidas por mujeres.

Desde su nacimiento, las mujeres emprendedoras surgen, salvo calificadas excepciones, con expectativas diferentes a las del hombre. Muchas mujeres impulsan sus microempresas por diferentes circunstancias socioeconómicas que enfrentan, con mentalidad cortoplacista, influida por factores culturales de dependencia y subordinación que han enfrentado.

Así, “la concepción que ella tiene de la actividad es muy distinta al hombre, quien al crear su actividad, por lo general piensa en grande, con mayor agresividad, sin o con muy poca consulta y grandes expectativas para su crecimiento, contrario a la mujer quien por lo general, inicia la actividad con carácter transitorio como respuesta a una crisis económica familiar, por lo tanto es más voluble y aunque ésta crezca sigue pensando en pequeño”. (Rodríguez 1998: 6).

En nuestro país persisten muchos obstáculos de tipo cultural que limitan el acceso a de las mujeres a las oportunidades de desarrollo personal y empresarial, de acuerdo con algunas investigaciones realizadas por Nacional Financiera (2005) es necesario considerar algunos aspectos entre los cuales se encuentran los siguientes:

**Obstáculos reales:** El nivel de escolaridad, falta de recursos económicos, no contar con un patrimonio propio para respaldar una operación, ausencia de capacitación y experiencia laboral, tiempo que demanda el trabajo doméstico y el cuidado de los hijos, por lo cual se descuida el negocio, la falta de libertad para trasladarse de un lugar a otro (su pareja no les da permiso).

**Obstáculos simbólicos:** Visión prejuiciosa del papel de la mujer como madre y ama de casa, por lo que cualquier actividad fuera de esa visión produce sentimientos de culpa, falta de auto-reconocimiento, baja autoestima, falta de seguridad para tomar sus propias decisiones, dependencia emocional, temor al fracaso, falta de apoyo en la pareja o de la familia para desarrollar e impulsar su empresa.

Dichos obstáculos frenan el emprendimiento de las mujeres en nuestro país, es importante señalar, que generalmente las mujeres tienen empresas más pequeñas y debido a ello sus negocios no alcanzan altos niveles de rendimiento en términos de volúmenes e incremento de facturación, tienen una menor tasa de supervivencia y crecimiento en comparación con las empresas lideradas por varones.

A las emprendedoras les falta capacitación para elaborar estudios de mercado, planes de negocios, proyectos de inversión, solicitar financiamiento, realizar trámites, elaborar estudios de mercado y formular estrategias de venta, administrar su empresa, finanzas sanas, manejar personal, controlar procesos productivos, innovar, aplicar tecnología, establecer vínculos y redes estratégicas, así como desarrollar tácticas de crecimiento y consolidación, entre otros aspectos.

“Las empresarias no invierten en capacitación porque asumen que es cara, porque la generalidad no logra detectar los saberes que le faltan y les ayudarían a consolidar su empresa, porque no tiene una idea clara de dónde capacitarse, les falta información, y las estrategias de los gobiernos para atender esa necesidad son insuficientes”. (Amezcuza y Chavez, 2011: 237)

Resulta indispensable que el gobierno difunda los programas que son dirigidos a las mujeres que emprenden microempresas y dé a conocer los apoyos que las motiven a solicitarlos y sean beneficiadas, debido a que este tipo de empresas suelen tener bajos márgenes de utilidad o escasas posibilidades de crecimiento ya que enfrentan una fuerte competencia.

Es importante señalar, que las mujeres se encuentran en posibilidad de llevar a cabo algunas de las estrategias para impulsar sus negocios, sobre todo, aquellas que tienen que ver con estrategias de mercadotecnia y de negocios definitivamente, se encuentran en posibilidad de competir con otras empresas, debido a que hay una ventaja competitiva que ofrecerle al cliente lo cual, vuelve a las mujeres y a sus negocios competitivos en el ámbito emprendedor.

Por otro lado, la familia puede resultar un obstáculo para aquellas mujeres que deciden emprender una microempresa por a las responsabilidades que tiene que asumir, lo que les impide dedicar tiempo a sus empresas, así como a invertir una mayor parte de las ganancias provenientes de sus empresas en gastos del hogar y de sus hijos quedando menos dinero para reinvertir en sus negocios.

Ante esto, es claramente visible, que las mujeres, comienzan a descapitalizar sus negocios por utilizar sus primeros porcentajes de utilidad en sufragar gastos inherentes a sus hijos, sobre todo, aquellos que se encuentran en etapa escolar, sin mencionar, que en muchos casos, el factor tiempo juega un papel fundamental cuando una mujer decide emprender, ya que en muchos casos un negocio, es la plataforma que permite que la mujer sea laboralmente productiva, pero que en el mismo momento, disponga de tiempo para ir por hijos a sus escuelas, coopere a hacer las tareas de los niños, ayude a su esposo, o incluso, desarrolle a la par, actividades de su empresa y también de su hogar.

En algunos casos incluso, se ha observado que en los negocios de las mujeres, hay un área especial designada para sus hijos pequeños que se ha adaptado totalmente a ellos, con espacios para que ellos puedan comer, dormir y para que puedan tomar sus alimentos lo cual, hace que sea una labor muy complicada, debido a que se descuida la parte del proyecto de negocios, a los clientes, las ventas y el servicio post-venta que deberían brindar, y que por estas cuestiones, dejan de llevarse a cabo.

Todas estas circunstancias son cruciales para el emprendimiento de la microempresa femenina, y explican porque las empresas lideradas por mujeres tienen grandes dificultades para crecer y desarrollarse productivamente, por lo que se mantienen como microempresas y muchas veces tienden a fracasar.

### III. Metodología de la investigación

El Municipio de Toluca es el lugar en donde se ubica la población objetivo de esta investigación y forma parte de uno de los municipios del Estado de México, dicho estado se ubica en la región centro del país.

El Estado de México tiene como capital a la Ciudad de Toluca de Lerdo, que forma parte del municipio de Toluca, como se muestra en el mapa No. 1 y se localiza en la zona centro del estado de México, a 67 kilómetros de la ciudad de México, en promedio la altura del municipio es de 2,600 metros sobre el nivel del mar, está integrada por una cabecera municipal, que es la ciudad de Toluca, con una superficie de 420.14 kilómetros cuadrados.

**Mapa No.1**  
**Localización del municipio de Toluca**



Fuente: H. Ayuntamiento de Toluca- Municipio Toluca 2016. Sitio Web Oficial. [www.toluca.gob.mx](http://www.toluca.gob.mx)

Para efectos de su gobierno interior, el municipio de Toluca se divide en 24 delegaciones, 32 subdelegaciones, en 98 barrios 49 colonias y 10 fraccionamientos, lugar donde se desarrollará el estudio de caso.

Las características comunes que identifican a las microempresas que conforman el estudio de caso son las siguientes:

- Microempresas dirigidas por mujeres.<sup>1</sup>
- Tamaño: Emplean entre 1 y 10 personas<sup>2</sup>.
- Giro: Servicio de preparación y venta de alimentos y bebidas.<sup>3</sup>
- Con licencia para trabajar de manera regular por parte del H. Ayuntamiento de Toluca.<sup>4</sup>

Dichos criterios se relacionan con el número de trabajadores, giro, legalidad, régimen jurídico, de microempresas dirigidas por mujeres, lo que permitirá la valoración del objeto de estudio en términos de lo cuantificable.

Una investigación debe tener claro el método a seguir para llevarla a cabo, los métodos cualitativos aportan conocimiento a los métodos cuantitativos, aunque existe la limitación de los métodos cualitativos para generalizar.

El diseño de esta investigación es de tipo transeccional o transversal porque “se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único (Liu, 2008 y Tucker, 2004). Su propósito es describir la variable y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado”. (Hernández *et.al.*, 2014: 154)

Para contar con información oficial, fue solicitada a la Dirección General de Desarrollo Económico y Regulación del Comercio del H. Ayuntamiento de Toluca, que sirvió para desarrollar el trabajo de investigación. Esta información sirvió para determinar el número de cuestionarios que se aplicaron considerando los objetivos que se pretendían alcanzar en la investigación, contando con la ubicación proporcionada de las microempresas para la aplicación de los cuestionarios.

El cuestionario permitió recabar información cuantitativa, este instrumento consideró los factores a analizar bajo la escala Likert, debido a que es la que aporta más fiabilidad, dicha escala, mide actitudes o predisposiciones individuales en contextos sociales particulares, estableciendo el nivel de acuerdo o desacuerdo. (Sánchez, 1998).

---

<sup>1</sup>Se considera a mujeres que emprendieron su empresa siendo propietarias o dueñas de la mayor parte de la propiedad, las que la dirigen.

<sup>2</sup>Diario Oficial de la Federación, 30 de Diciembre de 2009. Clasificación de acuerdo al número de empleados.

<sup>3</sup>Clasificación emitida por Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) el servicio de preparación y venta de alimentos y bebidas, se clasifica en el grupo 630, en donde encontramos a los restaurantes, bares y otros establecimientos con servicios de preparación de alimentos y bebidas con clave 6301 y comprende: Restaurantes, cafés, fondas, taquerías, refresquerías, fuente de sodas, loncherías, ostionerías, cantinas, bares, cervecerías, pulquerías y otros establecimientos que prestan servicios de alimentación, como: Cocinas económicas, preparación de alimentos para líneas aéreas, trenes, autobuses, empresas, escuelas y banquetes para fiestas y reuniones. Incluye rosticerías, establecimientos que preparan y venden barbacoa, birria, carnitas y chicharrón, gorditas de maíz y quesadillas, pizzerías, etcétera. Incluye los salones para fiestas que prestan el servicio de banquetes.

<sup>4</sup> La licencia se extiende por parte del H. Ayuntamiento de Toluca, si se cumple con el permiso sanitario y la constancia sobre las buenas prácticas de higiene y sanidad en la preparación de alimentos y licencia de uso de suelo.

Para la presente investigación el diseño de la muestra se fundamenta en los principios del muestreo aleatorio estratificado, para una población de 956 microempresarias del Municipio de Toluca se aplicaron un total de 196 cuestionarios, con un nivel de confianza del 5%, y un error del 5%, considerando que las proporciones son  $p= 0.49\%$  y un  $q= 51\%$  de microempresas.

El levantamiento de una encuesta piloto durante el mes de abril del año 2013 (misma donde se realizó la investigación final: Municipio de Toluca. Aplicando 25 cuestionarios que sirvieron para efectuar las modificaciones pertinentes a las preguntas. Haciendo hincapié en el anonimato y la confidencialidad de la información que aportaron.

La encuesta se desarrolló de junio a noviembre de 2013 y una segunda durante los meses de septiembre de 2017 a enero de 2018 y ha servido para comparar los resultados obtenidos con el paso de los años, lo que contribuye a enriquecer la literatura existente de los trabajos empíricos de la actividad emprendedora de las mujeres en la microempresa.

#### **IV. Análisis de los resultados**

A continuación se presentan algunos de los resultados obtenidos de la aplicación de las encuestas, lo que nos permitirá conocer algunos obstáculos que tienen enfrentar las mujeres que emprenden microempresas para el caso del subsector de venta de alimentos y bebidas en el municipio de Toluca.

Iniciaremos presentando el número de empresas que desaparecieron así como los cuestionarios que se aplicaron en la primera encuesta que se llevó a cabo de junio a noviembre de 2013 y la segunda encuesta que se realizó de septiembre de 2017 a enero de 2018, lo que ha servido para comparar los resultados obtenidos con el paso de los años. Como se muestra en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 1**  
**Número de cuestionarios que se aplicaron**

<b>Número de cuestionarios</b>	<b>2013</b>	<b>2018</b>	<b>Microempresas que desaparecieron durante el periodo 2013-2018</b>
<b>TOTAL</b>	196	108	88

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas.

Se puede observar que de 196 microempresarias que fueron entrevistadas en el año de 2013 desaparecieron 88 y permanecen actualmente 108, resultado de un proceso multicausal lo que obliga a las mujeres a cerrar sus empresas, siendo un resultado muy desalentador para la actividad empresarial femenina, especialmente para las microempresas que dirigen las mujeres.

Un obstáculo que pueden tener las mujeres al emprender microempresas es el nivel de estudios y en esta investigación se ha podido observar que 143 microempresarias habían cursado estudios de nivel medio superior en el año 2013 y encontramos 75 en el año 2018 por lo cual, el nivel educativo de las mujeres que emprenden microempresas tiene una estrecha relación con el éxito, para que puedan lograr permanecer en el mercado ante la creciente competencia que existe, en el subsector de venta de alimentos y bebidas. Como se observa en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 2**  
**Nivel de estudios de las microempresarias**

<b>AÑOS</b>	<b>2013</b>	<b>2018</b>
<b>Sin estudios</b>	2	2
<b>Nivel Básico</b>	47	29
<b>Nivel Medio y Superior</b>	143	75
<b>Posgrado</b>	4	2
<b>TOTAL</b>	196	108

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas.

Algo que es importante resaltar, en este grupo de mujeres es la permanencia de las 2 microempresarias que su respuesta fue: Sin estudios en la primera y segunda encuesta ya que aún continúan en el mercado, lo que demuestra que la experiencia que tienen las mujeres con actividades como cocinar y preparar alimentos pueden ser un factores que les ayuden a continuar con sus microempresas, ya que han podido generar su propio empleo y el de otras familias, evitando el fracaso de su emprendimiento, a pesar de la falta de formación académica.

Otro obstáculo que enfrentan las mujeres que emprenden microempresas son las Consideraciones familiares por encima de las empresariales y en la primer encuesta obtuvimos los siguientes resultados 127 definitivamente si, 25 probablemente sí, 14 indecisa, 20 probablemente no, 10 definitivamente no, en la segunda encuesta encontramos que 54 definitivamente si, 19 probablemente sí, 10 indecisa, 18 probablemente no, 7 definitivamente no, dichos resultados se relacionan con el estado civil, edad de los hijos, porque aquellas que tienen hijos pequeños y son las jefas de familia, consideran como prioridad a su familia y después a la empresa, lo cual se puede observar con el cierre de 73 microempresas que salieron del mercado y es probable que este sea un obstáculo por el cual hayan dado prioridad a sus responsabilidades familiares y no a las empresariales en cinco años como se muestra en el siguiente cuadro.

**Cuadro No. 3**  
**Consideraciones familiares por encima de las empresariales**

RESPUESTA	2013	2018
<b>Definitivamente si</b>	127	54
<b>Probablemente si</b>	25	19
<b>Indecisa</b>	14	10
<b>Probablemente no</b>	20	18
<b>Definitivamente no</b>	10	7
<b>TOTAL</b>	196	108

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas.

Gran parte de las mujeres que tienen una microempresa, comenzaron sus operaciones teniendo en mente que podrían combinar sus actividades empresariales con las familiares, sobre todo aquellas que tienen hijos pequeños, que se encuentran estudiando la educación escolar básica, pues tienen oportunidad de llevarlos a su escuela, recogerlos y apoyarlos con sus tareas y actividades extra escolares o cuidado de familiares o esposo, así como la responsabilidades del hogar, teniendo la flexibilidad de organizar su tiempo atendiendo a ambos aspectos: el laboral y el familiar. Sin embargo, las mujeres tienden al fracaso o cierre de la microempresa por problemas personales que se presentan principalmente con lo referente al cuidado de los hijos y enfermedades que demandan su atención, siendo uno de los principales obstáculos lo que les imposibilita su permanencia, además las actividades domésticas que muchas veces tienen que cumplir.

Un obstáculo que puede llevar al cierre de una microempresa que dirige una mujer es el apoyo de la familia, los resultados de las dos encuestas los podemos observar en el cuadro no. 4, en la primer encuesta encontramos que en los hijos representan 106 microempresas y son el principal apoyo que tiene la mujer, en segundo lugar los padres 43, en tercer lugar la pareja 27, en cuarto lugar los hermanos 16 y en quinto lugar 4, ninguna persona la ha apoyado y sola ha emprendido su empresa. En la segunda encuesta encontramos los siguientes resultados y nuevamente los hijos son quienes más apoyan a sus madres a emprender una microempresa teniendo como resultado 40 microempresas, los padres con 35 microempresas que dirigen mujeres y algo que resulta sorprendente es el apoyo de la pareja hacia las mujeres en esta segunda encuesta y esto puede tener relación con la falta de empleo que se vive actualmente en nuestro país, que los motiva a incorporarse a sus microempresas y contar con un empleo y apoyar a las mujeres a continuar con su microempresa el resultado es de 35 microempresas que tienen este apoyo, los hermanos apoyan a 7 microempresas y 1 microempresaria establece no tener ningún apoyo como se observa en el siguiente cuadro.

**Cuadro No. 4**  
**Principal apoyo que tiene la mujer**

RESPUESTA	2013	2018
Hijos	106	40
Padres	43	35
Pareja	27	25
Hermanos	16	7
Ninguno	4	1
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>108</b>

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas.

Otro obstáculo que enfrentan las mujeres que deciden emprender tiene estrecha relación con la falta de experiencia de la microempresa, encontrando los siguientes resultados en la primer encuesta, 22 definitivamente no , 8 probablemente no, 26 indecisa, 77 probablemente sí, 63 definitivamente si, en cuanto a los resultados obtenidos en la segunda encuesta son los siguientes 14 definitivamente no , 4 probablemente no, 18 indecisa, 33 probablemente sí, 39 definitivamente si, como se muestra en el cuadro No. 5, dichos resultados muestran que muchas veces las mujeres incursionan en empresas que tal vez por relacionarse con actividades femeninas consideran que las pueden desarrollar fácilmente sin haber tenido alguna experiencia previa en el ramo, pero al momento de llevar a cabo una planeación, administración, organización, marketing, etc., se encuentran en situaciones sumamente difíciles, que origina el fracaso de su emprendimiento.

**Cuadro No. 5**  
**Falta de experiencia**

RESPUESTA	2013	2018
Definitivamente si	63	38
Probablemente si	77	32
Indecisa	26	18
Probablemente no	8	4
Definitivamente no	22	16
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>108</b>

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas.

En lo que respecta al problema de la falta de capital propio de acuerdo a la primera encuesta encontramos que 137 definitivamente si lo consideran como un obstáculo las microempresarias, el 18 probablemente sí, por su parte 18 se mostró indecisa, 15 probablemente no, 8 definitivamente no, en cuanto a la segunda encuesta los resultados son los siguientes, 79 definitivamente si lo consideran como un obstáculo las microempresarias, el 11 probablemente sí, por su parte 9 se mostró indecisa, 7 probablemente no, 2 definitivamente no. Ver cuadro No. 6. Ante esto, la mayor parte de las mujeres que emprenden, la falta de capital propio definitivamente representa un gran obstáculo, porque para ser candidatas y se les otorguen apoyos de financiamiento para impulsar su microempresa, tienen que cubrir requisitos que establecen las diferentes Instituciones Públicas o Privadas, en caso de que esto no suceda, no tienen oportunidad de hacer crecer su negocio, al no tener dinero propio. Es importante señalar, que la mayoría de las instituciones bancarias, para poder otorgar un crédito, piden la legalidad y la formalización de la empresa y esto se acredita a través de un acta constitutiva que se expide a través de un notario la cual, tiene un costo relativamente alto para una mujer emprendedora que comienza con su idea de negocio y tratar de pensar en un crédito bancario o algún financiamiento, resulta ser una idea totalmente descartada, si se analiza que no cuentan con la parte legal blindada que es requisito básico para poder ser acreedora de este tipo de capital para impulsar su negocio.

**Cuadro No. 6**  
**Falta de capital propio**

<b>RESPUESTA</b>	<b>2013</b>	<b>2018</b>
<b>Definitivamente si</b>	137	79
<b>Probablemente si</b>	18	11
<b>Indecisa</b>	18	9
<b>Probablemente no</b>	15	7
<b>Definitivamente no</b>	8	2
<b>TOTAL</b>	196	108

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas.

Estos resultados nos dan muestra de algunos obstáculos que hemos podido encontrar en esta investigación. Sin embargo, es necesario considerar estos resultados porque con el paso del tiempo podemos observar el cierre de las microempresas que emprenden las mujeres en el subsector de alimentos y bebidas en el Municipio de Toluca, teniendo efectos negativos en la generación de empleo, desarrollo local y crecimiento económico.

## **V. Conclusiones**

No cabe duda, que las mujeres han accedido a la actividad empresarial y va en aumento a pesar de la inequidad y desigualdad en el ámbito empresarial, muchas decidiéndose a emprender como respuesta a las pocas fuentes laborales que les permitan cumplir el rol de madre y esposa, o bien, de mujer a cargo completamente de sus hijos al ser la jefa de familia, pensando en que podrán combinar estas actividades de forma exitosa e incluso fácil, sin embargo, a pesar de este tipo barreras y obstáculos de carácter social y cultural que enfrentan las mujeres, el emprendimiento en la microempresa es una alternativa para generar su propio empleo, teniendo la ideología de ser mejor remuneradas y administrar su tiempo siendo empleadoras y muchas veces incorporando a sus familiares que carecen de empleo a su empresa, además de conciliar el trabajo doméstico y cuidado de sus hijos.

Emprender bajo este tipo de esquema, hace que la tarea para una mujer emprendedora y empresaria, no sea tan sencilla como tal vez pensó, convirtiéndose en un gran reto con el cual, deben aprender a salir adelante para generar negocios exitosos, además que si a todo esto, se le suma el poco conocimiento sobre temas de negocios, estrategias de ventas y técnicas de negociación, manejo eficiente del tiempo para convertirse en empresarias exitosas, la legislación a tomar en cuenta para operar de acuerdo al marco legal laboral mexicano, así como evitar una multa por la evasión de impuestos, atención a clientes, servicio post-venta, así como el uso y dominio de las TICs para poder competir con otras empresas a través del E-Commerce y otras estrategias como el merchandising, hace que sus empresas tiendan a cerrar cuando no pueden ofrecer una ventaja competitiva a sus clientes y sobrevivir a empresas altamente competitivas.

Es por esto que el gobierno debe facilitar el emprendimiento de nuevas microempresas a través de la capacitación sobre temas específicos liderazgo, negociación, relaciones humanas, manejo de estrés, inteligencia emocional, confianza, seguridad, formación de equipos de trabajo, a través de talleres teórico-prácticos lo que generaría un mejor aprovechamiento para las microempresas que se dedican al subsector de venta de alimentos y bebidas.

Debemos tener un gobierno, que apoye a empresas lideradas por mujeres, a través de políticas sociales más nobles y justas para ellas, encaminadas a alentar el emprendurismo de este sector de la población, sobre todo, si tomamos en cuenta, que la apertura de negocios por mujeres, cada vez, se encuentra con un crecimiento mayor debido a la falta de empleo que existe en nuestro país.

## REFERENCIAS

- Amezcuca, B. V. y Chávez R. A.** (2011). *Empresarias y políticas públicas. Los programas gubernamentales: Una agenda en construcción*. CAPITULO 8. (Coord.) Sara G. Martínez Covarrubias. Mujeres y empresa. Acercamiento multidisciplinario. p. 197 p. 243. ISBN: 970-692-XXX-0. Universidad de Colima. México.
- Cantillón, R.** (1755). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. Fondo de Cultura Económica. México, 1978.
- Chan, M. y Balam, J.** (2011). *Comparación del nivel de emprendimiento de los alumnos de dos Universidades Tecnológicas*. Global Conference on Business and Finance Proceedings. Volume 6. Number 2, 1261-1272.
- Correa, C. Z. y Conde, C. Y.** (2011). *Formación en emprendimiento en estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Pública de Popayan*. Revista Escuela de Administración de Negocios, núm. 71, pp.40-51. Bogotá, Colombia.
- Diario Oficial de la Federación**, (30 de Diciembre de 2009). *Clasificación de acuerdo al número de empleados*. México.
- Dirección General de Desarrollo Económico y Regulación del Comercio** del H. Ayuntamiento de Toluca. *Microempresas de alimentos y bebidas de mujeres en el Municipio de Toluca*.
- Duarte, C. F.** (2007). *Emprendimiento, empresa y crecimiento empresarial*. Contabilidad y Negocios. Departamento Académico de Ciencias Administrativas Pontificia Universidad Católica del Perú.46-55.
- Dyer, G.** (1993). *Toward a theory of entrepreneurial careers*. Entrepreneurship Theory and Practice, 19 (29), 7-21
- Finley L.** (1990). *Entrepreneurial strategies*, Ed. PWS-Kent Publishing Co., USA, pp. 5-6.
- González, C. H., Galvez, Albarracín, C. y Julián, E.** (2008). *Modelo de Emprendimiento en Red- MER. Aplicación de las teorías del emprendimiento a las redes empresariales*. Revista Latinoamericana de Administración Num. 40 pp. 13-31. Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración Latinoamericanistas.
- H. Ayuntamiento de Toluca- Municipio Toluca** 2016.\_Sitio Web Oficial. [www.toluca.gob.mx](http://www.toluca.gob.mx) [Último acceso octubre 2016]
- Halloran, J.** (1992). *The entrepreneur's guide to starting a successful business*, 2nd Edition, Ed. McGraw-Hill, USA, pp. 3-34.
- Harper, S.** (1991). *Guide to starting your own business*, Ed. McGraw-Hill, USA, pp.14-17.
- Haweley, F.** (1893). *The risk theory of profit*. Quarterly Journal of Economics, 7 (4), 459-475
- Hernández, S. R., Fernandez, C. C. y Baptista, L. P.** (2014). *Metodología de la Investigación*. Sexta Edición. Mc Graw Hill. México.

**Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).** Clasificación del servicio de preparación y venta de alimentos y bebidas en México. [Último acceso septiembre 2012]

**Kirzner, I.** (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: Chicago University Press.

**Marulanda V.F., Montoya R. I. y Vélez R.J. M.** (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. Cuadernos de Administración, vol. 30, núm. 51, enero-junio, pp. 89-99 Universidad del Valle. Cali, Colombia.

**McClelland, D.C.** (1961). *The achieving society*, New York, Irvington Publishers Inc.

**Mintzberg, H., Ahlstrand, B. y Lampel, S.** (1999). *Safari a la estrategia*. Argentina: Ediciones Granica.

**Nacional Financiera.** (2005). *Mujeres Emprendedoras y Empresarias*. México.

**Rodríguez, C. P.** (1998). *Género y Microempresa*. Organización Internacional del Trabajo [OIT], Asociación Civil Guatemalteca para el Desarrollo Integral [ASDESARROLLO] Curso "Formación de Formadores de Consultores, Promotores y Técnicos en Microempresa". Residencia Universitaria "La Salle", 16-28 de Marzo, Ciudad de Guatemala.

**Rodríguez, R. A.** (2009). *Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial*. Pensamiento y gestión. No. 26, 94-119.

**Sánchez, F.** (1998). *Psicología Social*. Mc Graw Hill España Madrid.

**Shapero A.** (1985, october). *Why entrepreneurship? A worldwide perspective*. Journal of Small Business Management, pp.1-5.

**Schumpeter, J. A.** (1942, 1950). *Capitalism, socialism and democracy*. 3ª ed., New York, Harper & Brothers.

**Toca, T. C.** (2010). Consideraciones para la formación en emprendimiento: Explorando nuevos ámbitos y posibilidades. Estudios gerenciales Vol.26 No. 117. Octubre-Diciembre de 2010 41-60. GERENCIALES. Universidad ICESI. Cali, Colombia.

**Turgot, A. R.** (1766/1998). *Cuadro filosófico de los progresos sucesivos del espíritu humano segundo del plano de dos discursos acerca de la historia universal y de las reflexiones sobre la formación y distribución de las riquezas*. Fondo de Cultura Económica. México.